

因为本书，情商之父丹尼尔·戈尔曼的情商理论将被改写
因为本书，畅销书作家马尔科姆·格拉德威尔
在《决断2秒间》中的观点将被修订

人类思维中 最致命的错误

On Being Certain

[美] 罗伯特·伯顿 (Robert A. Burton) ◎ 著
任小红 ◎ 译



Believing You Are Right Even
When You're Not

深入浅出 认识



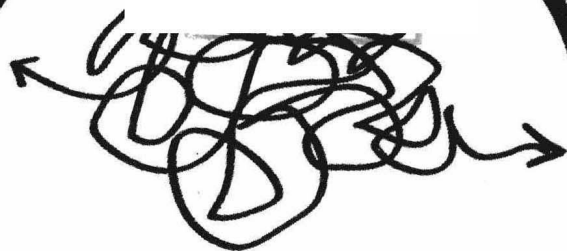
中国人民大学出版社
China Renmin University Press

B842.7
8

人类思维中 最致命的错误

On Being Certain

[美] 罗伯特·伯顿 (Robert A. Burton) ◎ 著
任小红 ◎ 译



Believing You Are Right Even

中国人民大学出版社
· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

人类思维中最致命的错误 / (美) 伯顿著; 任小红译.

北京: 中国人民大学出版社, 2010

ISBN 978-7-300-12659-3

I. ①人…

II. ①伯… ②任…

III. ①下意识 - 通俗 - 读物

IV. ①B842.7-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 176150 号

人类思维中最致命的错误

[美] 罗伯特·伯顿 著

任小红 译

Renlei Siwei Zhong Zui Zhiming de Cuowu

出版发行 中国人民大学出版社

社 址 北京中关村大街31号

邮政编码 100080

电 话 010-62511242 (总编室)

010-62511398 (质管部)

010-82501766 (邮购部)

010-62514148 (门市部)

010-62515195 (发行公司)

010-62515275 (盗版举报)

网 址 <http://www.crup.com.cn>

<http://www.ttrnet.com> (人大教研网)

经 销 新华书店

印 刷 北京京北印刷有限公司

规 格 170 mm × 230 mm 16 开本

版 次 2010 年 9 月第 1 版

印 张 13.5 插页 1

印 次 2010 年 9 月第 1 次印刷

字 数 128 000

定 价 32.00 元

版权所有

侵权必究

印装差错

负责调换

一切为了您的阅读价值

常常阅读我们图书的读者一定都记忆犹新，2008年前出版的图书中，都放置了一篇题为“一切为了您的阅读体验”的文章，文中所谈，如今都得到了读者的广泛认同，也得到了出版业内同行的追随。

在我们2008年以后的新书以及重印书中，读者会看到这篇“一切为了您的阅读价值”；而对于我们图书的新读者，我们特别在整本书的最后几页，放置了“一切为了您的阅读体验”的精编版。今后，我们将在每年推出崭新的针对读者阅读生活的不同设计和思考。

★ 您知道自己为阅读付出的最大成本是什么吗？

★ 您是否常常在阅读过一本书籍后，才发现不是自己要看的那一本？

★ 您是否常常发现书架上很多书籍都是一时冲动买下，直到现在一字未读？

★ 您是否常常感慨书籍的价格太贵，两百多页的书，值三十多元钱吗？

一 阅读的最大成本

读者在选购图书的时候，往往把成本支出的焦点放在书价上，其实不然。**时间才是读者付出的最大阅读成本。**

阅读的时间成本=选择图书所花费的时间+阅读图书所花费的时间+误读图书所浪费的时间

二 选择合适的图书类别

目前市场上的**图书来源**可以分为**两大类，五小类**：

1. 引进图书：引进图书来源于国外的出版公司，多为从其他语种翻译成中文而出版，反映国际发展现状，但与中国的实际结合较弱，这其中包括三小类：

a) 教科书：这类书理论性较强，体系完整，但多为学科的基础知识，适合初入门的、需要系统了解一门学问的读者。



b) 专业书：这类书理论性、专业性均较强，需要读者拥有比较深厚的专业背景，阅读的目的是加深对一门学问的理解和认识。



c) 大众书：这类书理论性、专业性均不强，但普及性较强，贴近现实，实用可操作，适合一门学问的普通爱好者或实际操作者。

2. 本土图书

书：本土图书来源于中国的作者，反映中国的发展现状，与中国的实际结合较强，但国际视野和领先性与引进版相比较弱，这其中包括两小类，可通过封面的作者署名来辨别：



a) “著”作：这类图书大多为作者亲笔写就，请读者认真阅读“作者简介”，并上网查询、验证其真实程度，一旦发现优秀的适合自己的作者，可以在今后的阅读生活中，多加留意。系统地了解几位优秀作者的作品，是非常有益的。

b) “编著”图书：这类图书汇编了大量图书中的内容，拼凑的痕迹较明显，建议读者仔细分辨，谨慎购买。

七 阅读的收益

阅读图书最大的收益，来自于获取知识后，**应用于自己的工作**和**生活**，获得品质的**改善和提升**，由此，油然而生一种无限的**满足感**。

业绩的增长



一张电影票

职位的晋升



一顿麦当劳

工资的晋级



一次打车费

更好的生活条件



两公斤肉





“我们是如何知道自己所知的事物的？”从我记事开始，我就一直痴迷于这个问题。在我做神经学者的40年中，我逐渐开始觉得，我们对自己思维的看法原来并非基于对自觉意识的理性分析。科学证据越来越清晰地表明，我们可能是借助某些非自觉的情感来判断我们的思维的，例如知道感、确信感和确定感。这样的情感既会让我们坠入爱河，也会让我们勃然大怒。

我试图理解我们为什么以及如何会出现这样的情感，这本书就是我苦苦思索的产物。我意识到，大脑跟任何一种复杂的生物系统一样，可能具备某种自我监控系统——一套向自觉意识报告的信号，告诉自觉意识，潜意识正在进行什么思维。

举例来说，我们通过复杂的识别模式来识别面孔，这种识别模式在意识之外进行（通过潜意识的大脑机制进行）。而后，潜意识让我们的自觉意识认出我们所识别的面孔。这两种完全不同的机制通常被视做一个整体，其中一个机制负责识别面孔（认知行为），另一个负责通知我们（识别感）。

思维不仅包含思维行为，还隐含着对思维本性和品质的感觉，理解这种二元化能让人豁然开朗。这种认识重塑了我看待个人生活和公共生活方方面面的方式，也让我逐渐意识到，当今最大的社会问题有很多都源自我们的确定感。以这种确定感为基础的就是，认为自己已经通过深思熟虑、逻辑推理、理性

分析确定了自己观点的正确性。人们总是认为这种确定的感觉是通过辛辛苦苦的理性分析得来的，因而很难听从不同意见。

举例来说：不管有多明显的迹象表明全球正在变暖，也还有人竭尽全力地反对这一看法；不管有多么确凿的证据证明进化论的正确性，也还有人严格遵从圣经的创世论，坚决不肯接受进化论；不管看什么电视新闻节目、看什么报纸报道，你都会看到有些人坚决维护某些最不可思议、最不可理喻、最违背逻辑的观点，似乎这些观点正确得不得了。悲哀的是，每个发言人都完全相信自己的观点来自严密的逻辑分析，但事实上，他们是受到自己生物构造的诱导才产生了无意识的确定感。

我希望《人类思维中最致命的错误》一书能让读者意识到这种确定感的内在限制，但是坦白说，我当初并没有奢望会有多少人来读这本书，我写这本书主要是用于记录自己对人性的解剖，算是个人日志而已。

让我出乎意料、喜出望外的是，这本书竟然赢得了公众的认可。似乎我的书解释了为什么人们在思考严肃的社会问题时很难做到思想开明。不计其数的读者都分享自己的经验，来描述确定感是如何毁掉了公众舆论的。一直鼓舞我的是，本书引起的反应颇为广泛，涵盖了政治、哲学、宗教等领域的观点。

于是，我把这些广泛的反应当做大众的深刻需求，大家都希望能超越表面的东西，认清诸多问题的本质。如果本书能削弱一些确定性，也许我们就能把世界变成更美好的家园。

Robert A. Burton

Robert A. Burton, M.D.. On Being Certain: Believing you are right even when you're not.

Copyright © 2008 by Robert A. Burton, M.D.

Simplified Chinese Translation Copyright © 2010 by China Renmin University Press.

Simplified Chinese language edition published in agreement with Robert Burton c/o The Stuart Agency, through The Grayhawk Agency.

All rights reserved.

本书中文简体字版由作者和The Stuart Agency通过The Grayhawk Agency授权中国人民大学出版社在中华人民共和国境内独家出版发行。未经出版者书面许可，不得以任何方式抄袭、复制本书中的任何部分。

版权所有，侵权必究。

目录

On Being Certain

序言

不经大脑的结论

- 01 -

第1章

遇到打劫，你会向劫匪开枪吗

- 05 -

第2章

你对同一件事的记忆为什么会改变

- 12 -

第3章

似曾相识感来自我们做过的梦吗

- 25 -

第4章

为什么有人总感觉门没锁好

- 36 -

第5章

“闪光”让你想到的是摇滚音乐会还是 电线短路

- 42 -

第6章

鼻子先撞到了门，为什么脚趾头也觉得疼

- 53 -

第7章

为什么有人会喜欢背字典

- 69 -

第8章

为什么冒失鬼和胆小鬼都爱赌上一把

- 82 -

第9章

为什么灵感总惠顾某些幸运的人

- 103 -

第10章

医生怎么会相信爱情能治愈红斑狼疮

- 118 -

第11章

谁能让我们得永生，科学还是神

- 152 -

第12章

你蓄谋了20年的事，为什么天知地知，就是你自己

不知

- 174 -

后记

知识最重要的产物就是无知

- 193 -

ON BEING CERTAIN

序言

不经大脑的结论



确定 (certainty) 无处不在。众多的权威们在完全确定的掩饰下告诉我们，为什么应该侵略 X 国，为什么要在学校禁止阅读《哈克贝利·费恩历险记》(*The Adventures of Huckleberry Finn*)，为什么要吃炖烂的西红柿。他们还告诉我们：能力降低意味着我们损失了多少脑细胞；什么时候必须把精子和卵子当做人来对待；为什么股票市场最终将恢复到历史收益水平。

可这到底是为什么？早在学习神经病学之初我就对认知问题的这一基本要素迷惑不解：被说服意味着什么？乍看之下，这个问题似乎非常愚蠢——无非是分析证据、权衡正误，然后做出决定。如果证据足够确凿，那么你就会确信再无其他合理的答案了。经自发推理及深思熟虑后，你最终只能得出确定感，似乎除此之外，再也没有其他合理的结论了。

然而，现代生物学指明了不同的方向。例如，如果有一

名严重的妄想症精神分裂患者非常肯定地告诉你，三条腿的火星星人正在秘密窃听他的电话，监控他的思想，那么这个病人就是完全相信火星人的“真实性”了——即使我们看不到，他也“知道”火星星人确实存在，我们的不相信则会让他惊诧莫名。鉴于现在对精神分裂症的了解，我们意识到：由于患者脑部化学物质已经紊乱，才使他产生了疯狂念头，尽管证据证明他是错的，但他根本无法改变这种疯狂念头。

大多数读者都会对菲尼亚斯·盖奇（Phineas Gage）的案例非常熟悉：他是佛蒙特州的劳工，1848年在铁轨修建事故中，大脑颅骨和额叶区域被一根铁条穿透，他竟然奇迹般地活了下来，但是性情大变。医生从他家人、朋友和老板那里收集了很多信息，然后非常精准地描述了额叶对行为的影响，这是这个领域最早精确描述之一。

再回到讨厌的火星星人身上。如果说菲尼亚斯·盖奇受到外伤后的人格改变使我们对大脑额叶的正常功能有了更好的理解，那么精神分裂症患者确信火星星人正在监控他的思想是否暗示了我们的确定感来自什么器官呢？我们是否能从这个患者身上得知大脑创造了坚定的信念呢？确定和坚信完全是深思熟虑、合乎逻辑、有意识的选择吗？还是说，不过是看上去如此而已？

对我来说，证据至上。虽然问题的答案令人无比震惊，却无法否认。本书革命性的前提是：

确定感不是有意识的选择，甚至都算不上是思考的结果。确定感和“我就是知道”这类状态都因无意识的大脑机能而产

生，就像爱或生气一样，与理智无关。

为了破除“我就是知道”的神话，本书的第一部分将说明大脑如何创造无意识的“知道”感，而这种感觉又是如何受到基因的倾向性以及感性幻想的影响的。然后我们就可以看出，这种毫无道理的知道感是许多看似无法解决的困境的关键。

我是个具有小说家敏感特质的神经学家。我极力使此书准确无误，但仍会引发许多争议和反对。我的目的并不是要论证每个不同的论点，而是要讨论“我就是知道”的本质和局限性。

此外，我还得提醒大家：完全确定的态度会使人放弃对不同意见的思考，而这种“确定”往往是彻头彻尾的错误。如果这样的指责没有科学的有力支撑也是毫无意义的。因此，我已经着手为挑战确定感提供科学依据。不可避免的副作用是：科学依据也有局限性。但是，在指出这些限制性时，我并不打算证明所有的观点都一样，或说科学方法纯粹是错觉。

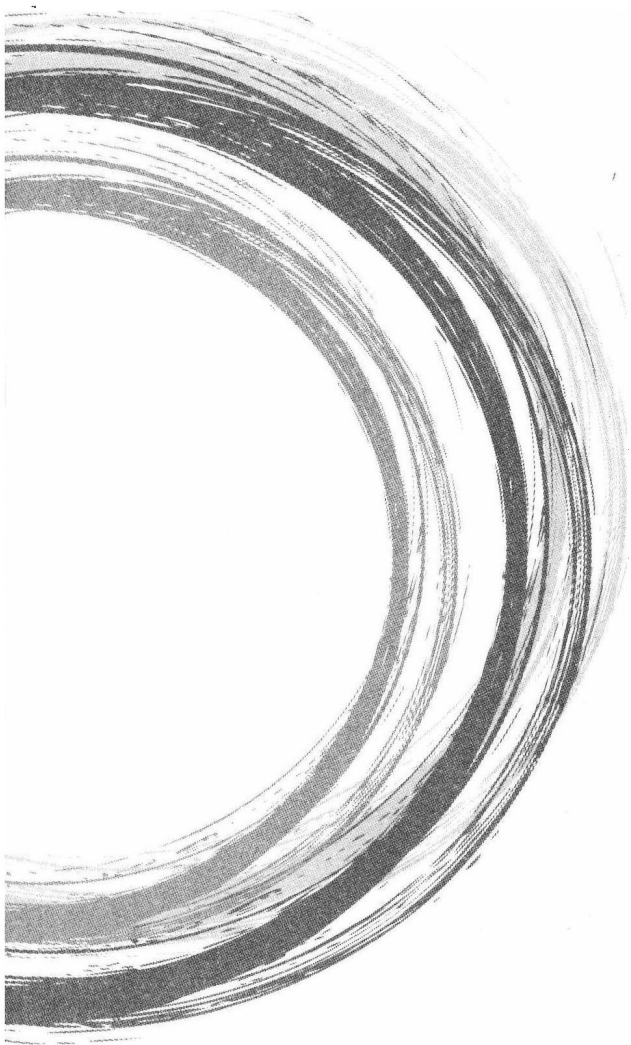
我的目的是弱化“确定感”的威力。如果科学让我们感到惭愧，并开始质疑确信的本质上，那么我们可能会展现出某种程度的宽容，并更乐于思考不同的观点。

意识到自己的局限性，而后在内心产生宁静感的感受奇妙非凡。我愿意与你共享。

ON BEING CERTAIN

第1章

遇到打劫，你会向劫匪开枪吗



在美国入侵伊拉克后的第一周，我曾参加了一场鸡尾酒会，对酒会上发生的一件事印象深刻。

一个穿细条纹西装的中年律师宣称：在军队到达巴格达时，他非常向往在前线冲锋陷阵，以及“跟他们面对面地厮杀”。这位大腹便便的律师还说，他肯定能打死伊拉克士兵，可是除了在学校运动场上跟人吵过架外，他从来没参加过任何更激烈的搏斗。

我说：“叫我去对着被迫参战的年轻人开枪，我可能做不到。对你来说，杀人一点儿都不难吗？”

“一点儿都不难。”

“你肯定？”

“绝对肯定。”

他是我的邻居，我不能撇下他径直走开，于是，我把父亲最喜欢的一个自嘲故事告诉了他。

20世纪三四十年代，我父亲在一个治安很差的地方开了一家药店，因此，他在收银机后面藏了一把左轮手枪。有一天夜里，有个家伙持刀闯进药店，要我父亲把收银机里所有的钱都拿给他。于是，我父亲把手伸到柜台下抓住他的枪，对准歹徒。

“把枪放下，”歹徒用刀子抵着我父亲的咽喉说道，“你不会开枪打我，但我会杀了你。”

这一刻就像是好莱坞电影中的一个场面。于是，我父亲放下枪，把收银机里所有的钱都拢在一起，交给了歹徒。

那个律师问道：“你认为你父亲应该开枪的，是吗？”

“显然如此，”我说，“可是不到那一刻，你就不知道自己会怎么做。”

“可能你是这样，但我非常确定，我会打死任何恐吓我的人。”

“毫不犹豫？”

“毫不犹豫。我了解自己，我知道自己会怎么做。”

就在嘴边的感觉

“我了解自己，我知道自己会怎么做。”这是一种怎样的认